

Flora Davis

La comunicación no verbal



Alianza editorial
El libro de bolsillo

Título original: *Inside Intuition. What we Know about Non-Verbal Communication*. Esta obra ha sido publicada en inglés por McGraw-Hill Book Co., Nueva York
Traducción de: Lita Mourgliaer

Primera edición: 1976
Tercera edición: 2010
Novena reimpresión: 2023

Diseño de colección: Estrada Design
Diseño de cubierta: Manuel Estrada

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaran, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 1976, 2023
Calle Valentín Beato, 21
28037 Madrid
www.alianzaeditorial.es



PAPEL DE FIBRA
CERTIFICADA

ISBN: 978-84-206-6424-8
Depósito legal: B. 34.560-2011
Printed in Spain

Si quiere recibir información periódica sobre las novedades de Alianza Editorial, envíe un correo electrónico a la dirección: alianzaeditorial@anaya.es

Índice

11	Agradecimientos
13	Notas para el lector
20	1. Una ciencia incipiente
26	2. Indicadores de sexo
36	3. Comportamientos durante el galanteo
49	4. El silencioso mundo de celuloide de la cinesis
62	5. El cuerpo es el mensaje
69	6. Saludos de un primate muy antiguo
80	7. El rostro humano
98	8. Lo que dicen los ojos
123	9. La danza de las manos
136	10. Mensajes a distancia y en proximidad
149	11. La interpretación de la postura
161	12. Ritmos corporales
180	13. Los ritmos de los encuentros humanos
199	14. Comunicación por el olfato
211	15. Comunicación por el tacto
221	16. Las lecciones del útero
239	17. El código no verbal de los niños
248	18. Indicadores del carácter
269	19. El orden público
283	20. El arte de conversar
294	21. El futuro
301	Bibliografía

A Rebecca y Jeffrey

Agradecimientos

Para escribir este libro conté con la ayuda de gran cantidad de personas. El profesor Erving Goffman, por ejemplo, me inició en el largo camino hasta su publicación, durante una entrevista en la que me proporcionó un tentador panorama general del tema. El profesor Ray L. Birdwhistell fue muy generoso en tiempo y en sugerencias, como lo fueron también los doctores Adam Kendon, Albert Scheflen y Paul Ekman, las señoras Martha Davis e Irmgard Bartenieff, el profesor William Condon y los doctores Eliot Chapple y Paul Byers.

Otros me ayudaron también considerablemente; respondieron a mis preguntas, me enviaron material y me dijeron dónde podía encontrar más. Por eso quiero expresar además mi gratitud al doctor Christopher Brannigan, a los profesores Edward Cervenka, Starkey Duncan, Jr., Ralph Exline, Edward T. Hall, Eckhard H. Hess, Carroll E. Izard y Sidney Jourard; a los doctores Augus-

tus F. Kinzel y Robert E. Kleck; al profesor George F. Mahl; al doctor Melvin Schnapper; a los profesores Thomas A. Sebeok, Robert Sommer, Silvan Tomkins y Henry Truby, y a los doctores Ian Vine y Harry Wiener.

Mamu Tayyabkhan y Karen Davis leyeron el manuscrito pacientemente y fueron mis críticos más duros y mis más calurosos defensores. También Joan Fredericks, en un punto crucial, me benefició con su experiencia editorial y su consejo.

Por último, mi especial agradecimiento a Rebecca y Jeffrey Davis, que de tanto en tanto consintieron de buen grado en atenderse mutuamente y me dejaron trabajar un poco más.

Notas para el lector

Pertenezco a la clase de personas que no confía plenamente en el teléfono. No porque piense que el sistema telefónico se esté desintegrando –a pesar de que a menudo da esa impresión–, sino porque por teléfono no puedo estar segura de lo que realmente quiere decir la otra persona. Si no puedo verla, ¿cómo puedo adivinar sus sentimientos? Y si eso no lo sé, ¿qué importa muchas veces lo que diga?

Tal vez fue por este prejuicio mío por lo que sentí tanta curiosidad cuando, hace más de cuatro años, encontré en el *New York Times* un reportaje sobre un nuevo campo de investigación: la comunicación no verbal. Al poco tiempo me encargaron que escribiera un artículo sobre el tema para la revista *Glamour*. Cuando terminé mi estudio al cabo de tres o cuatro meses, tuve la sensación de haberme quedado en la superficie, de que había mucho más que aprender.

Pocas veces escribo un artículo sin sentir la tentación de empezar una carrera nueva. Si entrevisto a un antropólogo, termino deseando ser antropóloga. Si paso una hora consultando a un psicoterapeuta, cuando salgo al ardiente sol de las calles de Nueva York me pregunto por qué demonios habré elegido ser escritora cuando muy bien podría haber estudiado psicología en la universidad y haber dedicado la vida a esta profesión. Lo que me fascina no es tanto el trabajo como el tema en sí. De cualquier manera, después de haber pasado varios meses en contacto con la comunicación no verbal, el efecto fue más profundo de lo habitual: el tema me tenía absorbida y no quería dejarlo. Por lo tanto, durante el siguiente año y medio recorrí universidades e instituciones psiquiátricas, ya que es allí donde se está llevando a cabo la mayor parte de la investigación. Tuve entrevistas con psicólogos, antropólogos y psiquiatras: una muestra representativa de las personas que se ocupan del tema. Vi interminables películas en blanco y negro de gente sentada conversando y de gente conversando de pie. Por lo general me las pasaban a cámara lenta, de manera que los movimientos corporales y las voces tomaban un aspecto extraño, fantasmal, subacuático. Poco a poco, de tanto mirar películas, empecé a ver. No tanto como puede ver un científico –uno de ellos me dijo que se tardaría por lo menos dos años en adiestrarme– pero sí mucho más de lo que veía al principio.

Porque de lo que se trata sobre todo es de ver, yo le sugeriría al lector que comenzara la lectura de este libro sentándose frente al televisor. Enciéndalo pero deje sólo la imagen, sin sonido. Le recomendaría los programas de

charlas —especialmente los de Dick Cavett y Johnny Carson—, porque en ellos la gente se comporta de una manera normal, no «actúa», y las cámaras, al acercarse y alejarse del protagonista, brindan imágenes de cuerpo entero. Al eliminar la distracción que producen las palabras, su primera impresión será la de una gran cantidad de movimientos corporales desconcertantes. En cualquier momento dado parecen estar pasando demasiadas cosas demasiado deprisa. Un hombre levanta las cejas, inclina la cabeza, descruza las piernas, se echa hacia atrás en el asiento, forma un ángulo con los dedos; unos segundos después, sus manos empiezan a batir el aire con gestos enfáticos cuando comienza a hablar.

Si usted fuera un científico enfrentado a estas imágenes, ¿qué estudiaría? ¿Cómo registraría lo que está viendo? ¿Por dónde empezaría?

En los últimos años, cientos de sociólogos se han planteado estas preguntas y han emprendido esfuerzos concertados por descifrar el código de la comunicación no verbal. Este libro trata de sus esfuerzos y sus descubrimientos.

Quisiera aclarar desde el comienzo que este libro no es una clave. No ofrece recetas fáciles para descubrir los secretos de otra persona a través de su comportamiento no verbal. El lector tampoco podrá sentarse frente al televisor sin sonido y traducir los movimientos corporales como si éstos respondieran a un vocabulario de fácil comprensión: como si hacer un ángulo con los dedos quisiera decir necesariamente siempre una cosa y cruzar la pierna de izquierda a derecha, otra. La comunicación humana es demasiado compleja, y, de todos modos, la

investigación sobre la comunicación es todavía una ciencia incipiente.

Lo que sí pienso es que llegará el día en que puedan realizarse cursos que permitan descifrar el comportamiento no verbal. No estoy segura de que esto sea algo muy valioso, especialmente si la gente espera demasiado de ello.

No obstante, todos tenemos la capacidad de descifrar hasta cierto punto. La llamamos intuición. La aprendemos en la primera infancia y la utilizamos a nivel subconsciente durante toda la vida, y es en realidad la mejor manera de hacerlo. En un instante interpretamos cierto movimiento corporal o reaccionamos ante un tono de voz, y lo leemos como parte del mensaje total, lo que es claramente mejor que barajar conscientemente varias docenas de distintos componentes de un mismo mensaje, algunos de los cuales pueden incluso contradecirse entre sí.

Deseo que este libro les dé a los lectores lo que al escribirlo me dio a mí: ha agregado a mi vida una cantidad de placeres curiosos. Ahora confío en mi intuición, a veces hasta la temeridad. Y a menudo sé decir de dónde proviene. Cuando tengo la impresión de que alguien está secretamente enfadado, por ejemplo, sé algunas de las cosas que ha hecho con su cuerpo, y que son las que me han dado esa impresión. Todavía me dejo guiar más por una sensación global de la situación que por un análisis intelectual. Para mi satisfacción personal, sin embargo, y más aún para mi propio placer, puedo explicar con frecuencia, aunque sea parcialmente, esa sensación.

Otra cosa que he descubierto es que la televisión y el cine tienen para mí un renovado interés, especialmente cuando veo alguna película por segunda vez. Puedo relajarme y gozar de los sutiles matices de expresión de un buen actor; analizar el efecto que tiene el hecho de que se eche hacia atrás en su asiento en un momento determinado o se incline abruptamente hacia adelante en otro.

En una fiesta, o cuando estoy con un grupo pequeño de personas, suelo sorprenderme fijando mi atención en algo no verbal. Recuerdo, por ejemplo, haberme fijado una vez en que dos hombres sentados, uno a cada extremo de un sofá, tenían las piernas recogidas sobre él –dobladitas y con las rodillas hacia fuera– en extraña e idéntica posición. En ese silencioso compañerismo de los cuerpos, parecían un par de apoyalibros, excepto que uno, el que había ido en busca de consejo, tenía el brazo extendido a lo largo del respaldo, como abriéndose hacia su amigo; mientras que el otro estaba echado hacia atrás, con los brazos cruzados indiferentemente, revelando a las claras –o por lo menos así me pareció– algunas reservas básicas.

En otra ocasión, cuando un amigo me dijo al finalizar una reunión: «Me pareció notarte algo reservada esta noche, como si realmente no estuviéramos muy próximos», no me resultó fácil salir del paso con rápidas evasivas cuando recapacité acerca de los mínimos movimientos corporales que había realizado y que hubieran podido brindarle esa impresión. En ciertas ocasiones no me he sentido exactamente agradecida por lo que había aprendido acerca de la comunicación no verbal. Ya es

bastante duro ser responsable de lo que se dice durante una conversación como para sentir también la necesidad de explicar cierta postura, justificar el lugar elegido para estar de pie, el lugar hacia donde miramos o dejamos de mirar, y la colocación particular de nuestros brazos y piernas.

Para mucha gente, la conciencia de sí llega a ser un problema cuando se enteran de que el movimiento corporal es una vía de comunicación. A mí me ha atacado a veces de manera tan aguda como para paralizarme momentáneamente. Entrevistar a los científicos me resultaba particularmente aterrador. Después que tres de ellos me dijeron que presentar la mano con la palma hacia arriba es un claro gesto de la mujer anglosajona cuando se siente atraída por un hombre, prácticamente me sentaba sobre mis manos. Pero luego llegué a aceptar lo que me sugirió uno de los investigadores: que la gente puede ser tan igual o tan diferente como las hojas de un árbol, y que los científicos raramente se fijan en un gesto a no ser que se trate de algo realmente inusitado.

En cierto modo fue una liberación reconocer cómo había dejado traslucir mis emociones, darme cuenta de que la gente había conocido acerca de mí intuitivamente mucho más de lo que yo les decía con palabras acerca de cómo me sentía, lo que quería decir en realidad y de qué manera estaba reaccionando; y que ellos lo habían aceptado así y probablemente lo seguirían haciendo, aun los expertos en comunicación, para quienes los mensajes corporales a veces se presentan no ya cifrados, sino a las claras.

Una vez que hube sobrepasado la barrera de la conciencia de mí, descubrí que había adquirido un modo de

conocimiento muy especial, una nueva sensibilidad hacia los sentimientos de los demás y algunas veces también una sorprendente comprensión de mis reacciones personales.

Y había aprendido, sin lugar a dudas, que la parte visible de un mensaje es por lo menos tan importante como la audible. Luego aprendería también que la comunicación no verbal es más que un simple sistema de señales emocionales y que en realidad no puede separarse de la comunicación verbal. Ambas están estrechamente vinculadas entre sí, ya que cuando dos seres humanos se encuentran cara a cara se comunican simultáneamente a muchos niveles, conscientes e inconscientes, y emplean para ello la mayoría de los sentidos: la vista, el oído, el tacto, el olfato. Y luego integran todas estas sensaciones mediante un sistema de descodificación, que algunas veces llamamos «el sexto sentido»: la intuición.

1. Una ciencia incipiente

El concepto de comunicación no verbal ha fascinado, durante siglos, a los no científicos. Escultores y pintores siempre han sido conscientes de cuánto se puede transmitir con un gesto o una postura; y la mímica es esencial en la carrera de un actor. El novelista que escribe que un personaje «aplastó con rabia el cigarrillo» o «se rascó la nariz pensativamente» está valiéndose de un folklore compartido del gesto. También los psiquiatras han observado siempre agudamente las idiosincrasias no verbales de sus pacientes y han tenido por costumbre señalarlas e interpretarlas.

Pero sólo a comienzos de este siglo se inició una verdadera investigación sobre la comunicación no verbal. Desde 1914 hasta 1940 hubo un considerable interés acerca de cómo se comunica la gente por las expresiones del rostro. Los psicólogos realizaron docenas de experimentos, pero los resultados fueron desalentadores, hasta

tal punto, que se llegó a la conclusión bastante curiosa de que el rostro no expresa las emociones de manera segura e infalible.

Durante el mismo período, los antropólogos señalaron que los movimientos corporales no son fortuitos, sino que se aprenden lo mismo que una lengua. Edward Sapir escribió: «Respondemos a los gestos con especial viveza y se podría decir que conforme a un código que no está escrito en ninguna parte, que nadie conoce pero que todos comprendemos». Pero los antropólogos, en su mayoría, no se esforzaron realmente en descifrar ese código. Sólo en la década de los cincuenta un puñado de hombres –entre ellos Ray L. Birdwhistell, Albert E. Schefflen, Edward T. Hall, Erving Goffman y Paul Ekman– enfocaron el tema de manera sistemática.

Aun después de esto, la investigación de la comunicación fue durante mucho tiempo una especialidad esotérica. Los investigadores que se ocupaban del tema eran individualistas que a menudo trabajaban solos y por separado, y también disidentes, ya que se dedicaban a un campo al que entonces apenas se reconocía respetabilidad científica. Como decía uno de ellos: «En un tiempo, todos nos conocíamos, éramos un clan. Cuando dábamos conferencias a grupos de profesionales, con frecuencia nos recibían con una mezcla de curiosidad y rechazo.»

Todo eso ha cambiado. El nuevo entusiasmo científico por la investigación de la comunicación tiene sus raíces en el trabajo básico realizado por aquellos precursores en la materia, pero el enorme interés del público por la comunicación no verbal parece ser parte del espíritu de

nuestro tiempo, de la necesidad que mucha gente siente de restablecer contacto con sus propias emociones; la búsqueda de esa verdad emocional que tal vez se expresa sin palabras.

La investigación de la comunicación es fruto de cinco disciplinas diferentes: la psicología, la psiquiatría, la antropología, la sociología y la etología. Es una ciencia nueva y controvertida, con hallazgos y tácticas de investigación a menudo muy discutidos. Incluso una consideración esquemática de los distintos puntos de vista y metodologías que entran en juego explica las controversias. Los psicólogos, por ejemplo, frente a toda la corriente del movimiento corporal, por lo general aíslan diversas unidades de conducta para su estudio: quizá el contacto visual, la sonrisa, el contacto físico o alguna combinación de estos factores, y las estudian de manera bastante tradicional. Mientras realizan sus experimentos, docenas de estudiantes universitarios pasan por sus laboratorios. Generalmente se les da una tarea para distraer su atención, y al mismo tiempo se filma su comportamiento no verbal, que luego es procesado en estadísticas y analizado.

Por otra parte, los especialistas en cinesis (la palabra significa estudio del movimiento del cuerpo humano) generalmente prefieren el enfoque por sistemas. Estos especialistas proceden de muy diversas formaciones científicas. Este nuevo campo de investigación tuvo como fundador a un antropólogo y ha atraído a psiquiatras, psicólogos y otros. Uno de sus principios básicos es que no se puede estudiar la comunicación por unidades separadas. Es un sistema integrado y como tal debe ana-

lizarse en su conjunto, prestando atención a la forma en que cada elemento se relaciona con los demás. Los especialistas en cinesis suelen sacar sus cámaras sobre el terreno, al zoológico, al parque o a las calles de la ciudad, y algunos de ellos sostienen que los psicólogos que filman dentro del laboratorio corren el riesgo de captar solamente una conducta forzada y artificial. Al analizar sus propias películas pasadas a cámara lenta, los especialistas en cinesis han descubierto un nivel de comunicación de señales y reacciones tan sutiles y veloces que el mensaje, aunque obviamente hace impacto, pasa casi inadvertido.

Los psiquiatras reconocen desde hace mucho tiempo que la forma de moverse de un individuo proporciona indicaciones sobre su carácter, sus emociones y sus reacciones hacia la gente que lo rodea. Durante largos años, Felix Deutsch registró las posturas en el sofá y los gestos de sus pacientes. Otros psiquiatras han realizado análisis filmicos y otros han accedido a ser filmados y observados mientras trataban a sus pacientes. Cada vez son más los terapeutas que emplean películas y cintas de vídeo para estudiar el comportamiento y como instrumentos en el proceso terapéutico. Al ser confrontados con su propia imagen en su aspecto en la pantalla, los pacientes son estimulados a reaccionar ante la forma de moverse, y a aprender de su propio comportamiento, verbal y no verbal, dentro de un grupo.

Luego están los sociólogos que han observado y descrito una especie de regla de etiqueta subliminal a la que casi todos nos ajustamos, y que conforma nuestro comportamiento en aspectos de mayor y menor importancia.

Por ejemplo, todos sabemos cómo evitar un choque frontal en una acera muy concurrida, a pesar de que nos resultaría muy difícil decir exactamente cómo lo hacemos. Sabemos cómo reaccionar cuando un conocido se hurga la nariz en público; y cómo parecer interesado, pero no comprometido, en una conversación.

Los antropólogos han observado las diferentes expresiones culturales del lenguaje corporal y han descubierto que un árabe y un inglés, un negro norteamericano y un blanco de la misma nacionalidad no se mueven de la misma manera.

Los etólogos también han hecho su aportación. Tras varias décadas de estudiar a los animales en estado salvaje, han descubierto asombrosas similitudes entre el comportamiento no verbal del hombre y el de los otros primates. Sorprendidos ante este fenómeno, algunos se están volcando ahora hacia la «etología humana». Estudian cómo se cortejan los seres humanos, cómo crían a sus hijos, cómo dominan a otros o manifiestan su sumisión, cómo pelean entre sí o hacen las paces. Este comportamiento físico tan concreto puede compararse con la forma en que los monos y los primates mayores encaran el mismo tipo de relaciones.

Por último, están los especialistas en «esfuerzo-forma», un sistema de registro del movimiento corporal derivado de la notación de la danza. Lo que se pretende desarrollar es una manera de deducir hechos relacionados con el carácter de un hombre, no de sus movimientos particulares sino de todo su estilo de moverse.

George du Maurier escribió: «El lenguaje es una cosa muy pobre. Se llenan los pulmones de aire, vibra una pe-

queña hendidura en la garganta, se hacen gestos con la boca, y eso estremece el aire; y el aire hace vibrar, a su vez, un par de membranitas en la otra cabeza... y el cerebro capta toscamente el mensaje. ¡Cuántos circunloquios y qué pérdida de tiempo...!»

Y así podría ser, si las palabras lo fueran todo. Pero son sólo el comienzo, porque detrás de ellas está el cimiento sobre el cual se construyen las relaciones humanas: la comunicación no verbal. Las palabras son hermosas, fascinantes e importantes, pero las hemos sobrestimado en exceso, ya que no representan la totalidad, ni siquiera la mitad del mensaje. Más aún, como sugirió cierto científico: «Las palabras pueden muy bien ser lo que emplea el hombre cuando le falla todo lo demás».